

Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta

## BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Rok odevzdání: 2008

Jméno a příjmení: Petra Šimanová

Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta

Studijní program: 6208 – Ekonomika a management  
Studijní obor: Ekonomika a management mezinárodního obchodu

Název bakalářské práce (v jazyce českém):  
Bankovní služby pro financování exportu firem – případová studie konkrétní firmy

Název bakalářské práce (v jazyce anglickém):  
Banking Services for Financing of Firms' Export – Case Study of a Concrete Company

Číslo bakalářské práce:  
BP – PE – KFÚ – 2008 63

Jméno a příjmení:  
PETRA ŠIMANOVÁ

Vedoucí práce: Ing. Markéta Dubová, Ph.D., katedra financí a účetnictví

Konzultant: Ing. Vlasta Pourová, manažer týmu firemních bankéřů, ČSOB, Jablonec nad Nisou

Počet stran: 53  
Datum odevzdání: 14. ledna 2008

Počet příloh: 3

## **Zadání bakalářské práce (dále jen BP)**

Název BP: Bankovní služby pro financování exportu firem – případová studie konkrétní firmy

Pokyny pro vypracování:

1. Stručná charakteristika rizik vyplývajících ze zahraničního obchodu podniku. Význam speciálních institucí z hlediska financování exportu firem – EGAP, Česká exportní banka.
2. Popis instrumentů banky, které se využívají k platbám ve vztahu k zahraničním subjektům. Vyhodnocení jejich výhod a nevýhod se zaměřením na instrumenty banky ČSOB, a. s.
3. Případová studie zahraničního obchodu konkrétní firmy – ilustrace jejích možností při provádění plateb v rámci exportu.
4. Návrh možností eliminace kurzového rizika, ilustrace konkrétních případů z podnikové praxe.

Seznam doporučené literatury:

- [1] ARNOLD, G. *Corporate Financial Management*. 3rd. ed. UK: Pearson Education Limited, 2005. 1200 s. ISBN 0-273-68726-3.
- [2] MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. ISBN 80-247-0686-5.
- [3] MACHKOVÁ, H., ZAMYKALOVÁ, M., SATO, A. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0364-5.
- [4] MUSÍLEK, P., aj. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2004. ISBN 80-7261-031-7.
- [5] POLIDAR, V. *Management bank a bankovních obchodů*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 1995. ISBN 901 991-0-0.
- [6] SMEJKAL, V. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. ISBN 80-247-1667-4.
- [7] *The Treasurer's Handbook (ročenky)*. The Association of Corporate Treasurers, 2002. ISBN 1-869819-04-7.
- [8] DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde Praha a.s., 2005. ISBN 80-7201-515-X.

Rozsah BP: 42 stran

Vedoucí BP: Ing. Markéta Dubová, Ph.D.

Konzultant BP: Ing. Vlasta Pourová, manažer týmu firemních bankéřů; zaměstnavatel: Karel Zelníček, ředitel pobočky

Termín zadání BP: 23. května 2007

Termín odevzdání BP: 11. ledna 2008

## **Prohlášení**

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

Datum:

Podpis:

## **Resumé v českém jazyce**

V bakalářské práci pojednávám o významu bankovních institucí z hlediska financování exportu firem. Popisuji jejich jednotlivé služby a produkty, které vývozcům a dovozcům usnadňují obchodování, především z důvodu, že zajišťují rizika spojená se zahraničním obchodem. V případové studii pak spojuji teoretické vědomosti s praktickými a na příkladu zahraničního obchodu konkrétní firmy objasňuji možnosti využití bankovních služeb pro financování exportu.

V kapitole druhé se zmiňuji o rizicích vyplývajících z mezinárodního obchodu, o jejich příčinách, důsledcích a postupech k jejich zajištění či eliminaci.

V kapitole třetí pojednávám o významu, činnosti a produktech specializovaných finančních institucí – České exportní banky, a. s a Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a. s.

Ve čtvrté kapitole popisuji zahraniční platební styk, konkrétně bankovní nástroje využívané k platbám se zahraničím. Vyhodnocuji jejich výhody a nevýhody a zaměřuji se na instrumenty banky ČSOB, a. s.

V páté kapitole se věnuji zajištění kurzového rizika. K eliminaci kurzového rizika lze použít celou řadu postupů a nástrojů. Já se zabývám pouze těmi nástroji, které nabízejí bankovní instituce, konkrétně operacemi na devizových trzích.

V případové studii popisuji skutečnosti obchodního případu firmy ABC a hodnotím jednotlivé formy placení, které by firma případně mohla použít. Jejich výhody, nevýhody a náklady pak shrnuji do tabulky.

## **Resumé v anglickém jazyce**

In my thesis I discourse on the importance of banking institutions in terms of financing of firms' export. I describe their services and products that facilitate trading to exporters and importers especially by reason of ensuring risks connected with international trade. In a case study I connect theoretical knowledge with practical and by giving an example of foreign trade of a concrete company I clear up the possibilities of using banking services for financing of export.

In chapter two I mention risks arising from international trade, their causes, consequences and procedures for their ensuring or elimination.

In chapter three I discourse on the importance, activity and products of specialized financial institutions – Czech exporting bank Plc. and Export guarantee and insurance company Plc.

In chapter four I describe foreign system of payments, especially bank instruments used for payment with foreign countries. I evaluate their advantages and disadvantages and I focus on the instruments of Czechoslovak commercial bank Plc.

In chapter five I write about ensuring of exchange rate risks. To eliminate the exchange rate risks a number of procedures and instruments can be used. I focus only on the instruments that are offered by banking institutions, concretely foreign exchange market operations.

In the case study I describe a business case of ABC firm and I evaluate particular methods of payment that the firm could eventually use. Then I summarize their advantages, disadvantages and expenses in a chart.

## Klíčová slova

mezinárodní obchod	international trade
komerční rizika	commercial risks
teritoriální rizika	territorial risks
kurzová rizika	exchange rate risks
státní podpora vývozu	state assistance of export
vývozní úvěr	export credit
Česká exportní banka	Czech exporting bank
pojištění vývozních úvěrů	export credit insurance
Exportní garanční a pojišťovací společnost	Export guarantee and insurance company
platební podmínky	terms of payment
placení předem	advance payment
placení při dodání	payment on delivery
placení po dodání	payment after delivery
dokumentární formy placení	documentary methods of payment
bankovní instrumenty	bank instruments
Československá obchodní banka	Czechoslovak commercial bank
směnka	bill of exchange
hladké platy	credit transfers
šek	cheque
dokumentární akreditiv	documentary letter of credit
dokumentární inkaso	documentary collection
vývozce	exporter
dovozce	importer
smlouva o vývozu	export contract
bankovní záruka	bank guarantee
pojistná smlouva	insurance contract
zajištění kurzového rizika	assurance of exchange rate risks
operace na devizovém trhu	foreign exchange market operations
zahraniční měna	foreign currency

## Obsah

1. Úvod
2. Rizika mezinárodního obchodu
  - 2.1. Rizika tržní
  - 2.2. Rizika komerční
  - 2.3. Rizika přepravní
  - 2.4. Rizika teritoriální
  - 2.5. Rizika kurzová
3. Financování exportu firem
  - 3.1. Česká exportní banka, a. s. (ČEB)
    - 3.1.1. Význam ČEB
    - 3.1.2. Vývozní dodavatelský a odběratelský úvěr
    - 3.1.3. Přehled hlavních produktů podpořeného financování ČEB
  - 3.2. Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP)
    - 3.2.1. Význam EGAP
    - 3.2.2. Činnost EGAP
    - 3.2.3. Přehled pojistných produktů
    - 3.2.4. Výsledky hospodaření
4. Platební podmínky
  - 4.1. Platební instrumenty banky ve vztahu k zahraničním subjektům
    - 4.1.1. Hladké platy
    - 4.1.2. Směnky
    - 4.1.3. Šeky
    - 4.1.4. Dokumentární akreditiv
    - 4.1.5. Dokumentární inkaso
5. Zajištění kurzového rizika
  - 5.1. Termínovaný kurz – forward
  - 5.2. Forward s variabilní splatností
  - 5.3. Average rate forward
  - 5.4. Devizový swap
  - 5.5. Měnová opce
6. Případová studie zahraničního obchodu firmy
  - 6.1. Popis firmy
  - 6.2. Popis obchodního případu
  - 6.3. Zhodnocení obchodního případu
7. Závěr



## Seznam použitých zkratk a symbolů

CZK	česká koruna
ČEB	Česká exportní banka, a. s.
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSOB	Československá obchodní banka, a. s.
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.
EU	Evropská unie
EUR	euro
MF	ministerstvo financí
MPGC	Mehardeh Public Generation Company – Mehardeh státní společnost pro výrobu elektrické energie
MPO	ministerstvo průmyslu a obchodu
MW	megawatt
MZe	ministerstvo zemědělství
MZV	ministerstvo zahraničních věcí
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
USA	Spojené státy americké
USD	americký dolar

## 1. Úvod

Cílem této práce bude pojednat o významu bank z hlediska financování exportu. Banky jsou důležité finanční instituce, které poskytují různé služby, od vedení běžných účtů, poskytování úvěrů až po poradenství. Snaží se svým klientům co nejvíce vyhovět a pomoci jim. Firmy se při uzavírání obchodu se zahraničním partnerem setkávají s určitými riziky. Aby k těmto rizikům nedocházelo, banky a jiné speciální instituce, se jim snaží předcházet a eliminovat je. V této práci se tedy budu zabývat významem těchto institucí, popíšu jejich produkty a služby. Dále se zmíním o rizicích, která jsou se zahraničním obchodem spojena, a zaměřím se na kurzové riziko a jeho eliminaci. Nakonec teoretické vědomosti spojím s praxí a pojednám o zahraničním obchodu konkrétní firmy, především o jejích možnostech při provádění plateb v rámci exportu. Věřím, že se mi podaří splnit stanovené zadání a má práce zaujme.

## 2. Rizika mezinárodního obchodu

S průběhem každého ekonomického procesu je spojeno riziko, že výsledky skutečně dosažené se budou v důsledku působení mnoha různorodých faktorů lišit od předpokládaných či původně zamýšlených. V obecném povědomí bývá pojem rizika spojován s možnými negativními vlivy na předpokládané výsledky. Potencionální vývoj podmínek však může při podstupování některých typů rizik vést i k tomu, že faktické výsledky budou příznivější oproti očekávaným. Týká se to zejména těch rizik, která souvisejí s vývojem tržní situace, například rizika pohybu cen, kurzů měn, úroků apod. Hodnotově vyjádřeno, riziko představuje možnost vzniku ztráty v důsledku nepředvídaných výdajů, nedosažení očekávaných výnosů, případně v důsledku zkázy hodnot, ale na druhé straně s sebou přináší i možnost dosažení vyšších výnosů nebo nižších nákladů ve srovnání s původním předpokladem.

Princip nepodstupování rizika či vyhýbání se riziku většinou nevede k příznivým hospodářským výsledkům, ale k nevyužívání podnikatelských příležitostí, pro něž je podstupování rizik podmínkou. Riziko nelze z hospodářské činnosti vyloučit, lze jej v jednotlivých případech omezit, vyhnout se mu, přenést na jiný subjekt, rozdělit mezi různé subjekty. Odhadování rizik, hodnocení, které riziko může určitý subjekt nést a v jakém rozsahu, je jedním ze závažných kroků ekonomického rozhodování.

Rizika spojená s mezinárodním obchodem představují poměrně početnou skupinu, která bývá členěna z různých pohledů. Pokud je analyzujeme podle příčin vzniku, jsou to zejména rizika cenová, odbytová, inflační, obchodně-politická a politická. Podle procesů, ve kterých se rizika projevují, by bylo možné dělit rizika na obchodní, přepravní, úvěrová, investiční a další. Často se riziko přiřazuje k určitému subjektu, jako možnost jeho potenciálního „selhání“. Hovoří se o riziku banky, riziku klienta, riziku země, atd., a tato rizika se také hodnotí.

Mezi jednotlivými druhy rizik existují úzké vazby a souvislosti. Některé druhy rizik se vzájemně doplňují a vyskytují společně. Rizika je proto nutno posuzovat komplexně a respektovat jejich souvislosti. Opatření podnikatelské politiky zaměřená na omezení jednoho rizika mohou zostřovat rizika jiná.

Při provádění zahraničního obchodu se podniky setkávají jednak s riziky charakteristickými pro jejich vlastní předmět podnikání, jednak s riziky, která provázejí většinu přeshraničních forem hospodářské spolupráce. Jako hlavní typy těchto rizik lze uvést především:

- rizika tržní,
- rizika komerční,
- rizika přepravní,
- rizika teritoriální,
- rizika kurzová a další typy rizik. [13]

## 2.1 Rizika tržní

Tržní rizika mohou způsobit, že v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu. Vývoj na trhu však může být i příznivější oproti původnímu předpokladu a pozitivně ovlivnit podnikatelský výsledek.

Změna tržní situace bývá vyvolána různými příčinami, jako změnou celkové konjunkturní situace v určité zemi či skupině zemí, změnou vztahu nabídky a poptávky po určitém zboží, změnami v postavení rozhodujících dodavatelů nebo odběratelů nebo v důsledku změn v jejich prodejní či nákupní politice, změnami v technologii, sezónními výkyvy apod. Toto riziko může vést ke změně cen, změnám ve výši nákladů, ale může se projevit i neprodejností zásob výrobků či nedostatkem určitých výrobků na trhu.

Ve vývozu a dovozu se toto riziko vztahuje především na období mezi uzavřením kontraktu a jeho splněním. Některé podmínky kontraktů mohou směřovat k ochraně před těmito riziky. Jedna z možností je sjednání kupní ceny jako ceny pohyblivé, jejíž konkrétní výše bude v budoucnu určena v závislosti na tržním vývoji.

V obchodech s delším výrobním a obchodním cyklem, např. při dodávkách strojů, zařízení nebo investičních celků, se dodavatel někdy snaží zajistit pro případ vzestupu nákladů oproti nákladům kalkulovaným. Tomuto účelu slouží tzv. klouzavé cenové doložky. Cena dohodnutá v kontraktu se potom mění v závislosti na vývoji nákladů, například podle vývoje cen surovin, výše mzdových nákladů apod.

Výrobce má možnost zajistit se před rizikem vzestupu cen surovin také využitím burzovních termínových transakcí, a to buď efektivním termínovým nákupem, nebo tzv. hedgeovou (zajišťovací) transakcí. Tyto obchody však nedávají záruku, že povedou k příznivějšímu výsledku oproti předpokládanému. Poskytují vývozci pouze kalkulační jistotu a zajišťují jej tak před eventuálními nepříznivými důsledky tržního vývoje. [13]

## 2.2 Rizika komerční

Tímto pojmem bývají označována rizika, vyplývající z nesplnění závazku obchodním partnerem. Tato rizika se dotýkají vztahů mezi exportérem a importérem, ale i průvodních služeb využívaných v obchodu, například vztahů k dopravcům, zasílatelům, kontrolním společnostem, pojišťovnám apod.

V zahraničním obchodu hmotným zbožím se toto riziko může projevovat nejčastěji těmito formami:

- odstoupení obchodního partnera od kontraktu,
- nesplnění či vadné plnění kontraktu dodavatelem,
- bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem,
- platební nevůle dlužníka,
- platební neschopnost dlužníka.

Intenzita dopadu těchto rizik na výsledky jednotlivých operací je dána především výběrem obchodního partnera. Při jeho volbě se zvažuje právní a vlastnická struktura firmy, finanční situace podniku, obchodní zdatnost, technické předpoklady pro splnění daného závazku apod. Druhým důležitým faktorem je právní zajištění daného závazkového vztahu. Většinou jde o kvalitu smluvního ujednání a o vhodné vyjádření zájmů obchodních partnerů ve smluvních podmínkách. Pro větší jistotu vzájemných vztahů se používá i zajištění vzájemných závazků třetími osobami, zejména bankami, i když za cenu zvýšených nákladů. [12] Velmi účinná škála nástrojů k ovlivnění komerčních rizik je obsažena v oblasti volby platebních podmínek. Ke snížení nejistoty ve vztazích mezi dodavatelem a odběratelem mohou posloužit akontace, směnečné zajištění závazků, bankovní, platební a zajišťovací instrumenty (např. akreditivy či bankovní záruky, při volbě vhodných dokumentů i dokumentární inkasa). Významný nástroj k omezení

komerčních rizik představuje úvěrové pojištění. Běžně bývá na pojistném trhu dostupné pojištění dokumentárních inkas, platební nevůle a platební neschopnosti dlužníka. [13]

Prevence podstupování komerčních rizik spočívá v soustavném získávání informací o účastnících trhu, sledování jejich profesní zdatnosti, finanční situace, hodnocení jejich spolehlivosti a schopnosti úvěru. V tomto směru jsou využívány informační a poradenské služby bank, pojišťoven, informačních kanceláří, ratingových agentur, poradenských firem apod. [12]

## 2.3 Rizika přepravní

Přepravní rizika jsou typem rizik, která provázejí mezinárodní obchod s hmotným zbožím. Během dopravy může dojít ke ztrátě nebo poškození zboží a škodu utrpí ten, kdo v daném okamžiku toto riziko nesl. Většinou to bývá buď prodávající, nebo kupující. Přejedání rizika ztráty nebo poškození zboží se zpravidla výslovně sjednává v kontraktu stanovením určité dodací podmínky (parity). Toto riziko však může nést i dopravce nebo speditér tím, že přebírají odpovědnost za zboží během dopravy.

Prevence tohoto rizika spočívá v jasném vymezení místa a okamžiku přechodu rizika ztráty nebo poškození zboží z prodávajícího na kupujícího (např. odvoláním na Incoterms) v kupní smlouvě, a dále ve vhodném přepravním zajištění dodávky zboží (např. výběrem spolehlivého dopravce).

Přepravní rizika v mezinárodním obchodě se většinou pojišťují. V tomto směru je nutno věnovat pozornost řádnému sjednání pojistné smlouvy (volbou spolehlivé pojišťovny, výběrem takového rozsahu pojištěných rizik, který je přiměřený pro daný druh zboží a zvolenou dopravní cestu apod.). [13]

## 2.4 Rizika teritoriální

Teritoriální rizika souvisejí s nejistotou politického a ekonomického vývoje jednotlivých zemí, ale mohou být také důsledkem přírodních katastrof, embarga, bojkotu zboží apod.

Jde většinou o rizika „negativní“ a jejich pravděpodobnost se dá předem jen obtížně předvídat.

Nejostřeji se většinou projevují rizika politická, například jako důsledky války, občanských nepokojů, vyvlastnění apod. Mohou vést k nečekané nutnosti omezení nebo i přerušení hospodářských vztahů s danou oblastí a následným škodám (na zboží, na nezaplacených pohledávkách apod.). Toto riziko je intenzivní v hospodářských vztazích se zeměmi politicky nestabilními. [13]

Nejúčinnějším preventivním opatřením je získávání informací o jednotlivých zemích. Zdroje jsou poměrně pestré (statistické podklady, zprávy mezinárodních organizací, informace od specializovaných informačních agentur apod.)

Podniky samy však disponují určitými možnostmi ochrany před teritoriálními riziky. Jde o respektování rizikovosti při volbě trhu, o určitou teritoriální diverzifikaci podnikatelských aktivit, v obchodu potom o výběr platební podmínky nebo o přenesení financování obchodu na takové subjekty, které mají lepší profesionální předpoklady pro zvládání teritoriálního rizika. Účinná bývá v některých případech i spolupráce s jinými podnikatelskými subjekty, při které dochází k rozdělení rizika (například v rámci konsorcií, joint ventures apod.). Velmi obvyklé je využívání možnosti pojišťování teritoriálního rizika. Tyto pojistné služby jsou ve většině zemí poskytovány jen podnikům se státní podporou. [12]

## 2.5 Rizika kurzová

Kurzové riziko je spojeno se všemi formami mezinárodních hospodářských vztahů a vyplývá z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých měn. Toto riziko lze charakterizovat jako možnost, že v důsledku vývoje kurzů měn bude muset účastník mezinárodních ekonomických vztahů vydat oproti původnímu předpokladu více hodnot, že bude inkasovat relativně méně hodnot, že se v důsledku kurzových pohybů sníží stav jeho devizových aktiv nebo zvýší devizová pasiva nebo že v důsledku změn devizových kurzů nedosáhne svých podnikatelských cílů. Změny kurzové však mohou být i opačného charakteru a působit na dosahované výsledky pozitivně. [12]

Firmy angažované v mezinárodním obchodu musí věnovat pozornost vývoji kurzů jednotlivých měn a faktorům, které jejich pohyb ovlivňují a využívat svých znalostí v komerční politice. Předvídání měnového vývoje je však poměrně obtížné. Pro omezení negativních dopadů kurzového rizika existuje celá řada postupů a nástrojů. K nejčastěji používaným patří:

- Volba měny, ve které se vyjadřují závazky v mezinárodních hospodářských vztazích a ve které dochází k úhradám. [13] Obchodní partneři, kteří mají v budoucnosti poskytovat peněžní plnění, se často snaží o vyjádření závazku v měně, u níž se neočekává vzestup. [12]
- Operace na devizovém trhu. Jde většinou o termínové nákupy nebo termínové prodeje zahraničních měn. Umožňují fixování podmínek, za nichž bude určitá zahraniční měna v budoucnu prodána či koupena.
- Prodej pohledávky, který firmě umožňuje získat likvidní prostředky, a tím příznivě ovlivnit finanční toky. [13]
- Využívání měnových doložek bylo nejobvyklejší cestou omezování kurzového rizika v době zlatého standardu. Se změnou tvorby devizových kurzů na počátku 70. let tyto doložky ztratily na významu. Vázat smluvní měnu na jinou zahraniční měnu je problematické zvláště proto, že lze jen stěží najít takovou zajišťovací měnu, která by byla v dlouhodobém vývoji dostatečně stabilní. [12]
- Započtení určité rezervy na krytí kurzového rizika do ceny. Je to metoda poměrně jednoduchá, ale možnost jejího využití závisí na cenové politice obchodních partnerů a síle konkurence.

Rozložením obchodů na různé trhy a různé měny, kombinací dovozních a vývozních operací, udržováním hotovosti ve vhodném měnovém složení v závislosti na vlastních obchodních aktivitách mohou firmy dosáhnout přirozeného měnového zajištění bez dodatečných nákladů. [13]



### 3. Financování exportu firem

Financování mezinárodního obchodu je tradičně prováděno především bankami a pojišťovnami, ale uplatňují se i různé typy specializovaných finančních institucí, a to soukromých, státních i polostátních. [12]

Státní podpora exportu je součástí celkové hospodářské politiky státu. Prostřednictvím systému proexportní politiky napomáhá stát akcelarovat a multiplikovat pozitivní efekty, které dosahují české firmy na zahraničních trzích. [10] Stěžejní oblastí pro státní podporu vývozu jsou pojišťovací, garanční a úvěrové produkty poskytované Exportní, garanční a pojišťovací společností, a. s. (EGAP) a Českou exportní bankou, a. s. (ČEB). [14]

#### 3.1 Česká exportní banka, a. s. (ČEB)

Česká exportní banka, a. s. (ČEB) je specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu přímo a nepřímo vlastněná státem. [2] Stát vykonává svá akcionářská práva jednak přímo – prostřednictvím ústředních orgánů státní správy (Ministerstvo financí ČR, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvo zemědělství ČR a Ministerstvo zahraničních věcí ČR) a v ČEB tak vlastní majoritní podíl, a dále nepřímo – prostřednictvím EGAP. [14]

##### 3.1.1 Význam ČEB

Posláním ČEB je poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. ČEB tak doplňuje služby nabízené domácí bankovní soustavou o financování vývozních operací vyžadující dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu ve stávajících tuzemských podmínkách jinak nedosažitelné. Umožňuje tím českým vývozcům vstupovat do soutěže na mezinárodním trhu za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich hlavní zahraniční konkurence. [2]

##### 3.1.2 Vývozní dodavatelský a odběratelský úvěr

Při vývozu investičních celků a velkých (zpravidla strojírenských) kusových dodávek je obvyklou platební podmínkou poskytnutí střednědobého nebo dlouhodobého úvěru dovozci vývozcem. Důvodem je snaha dovozce rozložit úhradu za dodávku zčásti nebo

úplně do delšího období, v jehož průběhu získává prostředky na úhradu již z produkce dovezené výrobní kapacity, respektive z podnikání při využití dovezeného zboží. Tyto úvěry se rozlišují na dodavatelské a odběratelské a slouží k překlenutí období od expedice předmětu vývozu do okamžiku inkasa platby za uskutečněný vývoz podle obchodních podmínek smlouvy o vývozu. [1] Vývozním dodavatelským úvěrem se rozumí poskytnutí časového odstupu mezi splněním závazku vývozce a povinností dovozce zaplatit vývozci za jeho plnění poskytnuté dovozci vývozcem podle smlouvy o vývozu. [2] Pro některé nevýhody vývozního dodavatelského úvěru, především pro dlouhodobé zatížení bilance vývozce, se ve zcela rozhodující míře uplatňuje vývozní odběratelský úvěr. Konečným věřitelem je v obou formách zpravidla banka vývozce. V případě vývozního dodavatelského úvěru poskytuje vývozci refinanční úvěr na překlenutí časového období mezi realizací dodávky a inkasem kupní ceny od zahraničního dovozce. U vývozního odběratelského úvěru je banka přímým věřitelem zahraničního subjektu a vyplácí vývozce okamžitě při jeho dodávce, takže ani zde nedopadají na vývozce problémy odložené platby. Formy vývozního odběratelského úvěru jsou dvě. Banka vývozce poskytuje vývozní odběratelský úvěr buď přímo zahraničnímu dovozci, nebo bance dovozce. [1]

### 3.1.3 Přehled hlavních produktů podpořeného financování ČEB

- Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr). Umožňuje českému výrobcí, resp. vývozci financovat náklady spojené s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího (dovozce).
- Přímý vývozní dodavatelský úvěr. Umožňuje českému vývozci profinancovat pohledávky vůči zahraničnímu kupujícímu (dovozci).
- Přímý vývozní odběratelský úvěr. (příjemcem odběratelského úvěru je zahraničního dovozce). Umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce). ČEB poskytuje vývozní odběratelský úvěr přímo zahraničnímu dovozci.
- Nepřímý vývozní odběratelský úvěr (příjemcem odběratelského úvěru je banka zahraničního dovozce). Umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce). ČEB poskytuje vývozní odběratelský úvěr bance dovozce.
- Úvěr na investice v zahraničí. Umožňuje českému investorovi získat dlouhodobé úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí.

- Financování prospekce zahraničních trhů. Umožňuje českému podnikateli financovat průzkum zahraničního trhu, na nějž hodlá vstoupit.
- Refinanční vývozní dodavatelský úvěr. Umožňuje poskytnout bance vývozce prostředky, které tato využije k poskytnutí úvěru vývozci za zvýhodněných podmínek.
- Refinanční vývozní odběratelský úvěr. Umožňuje poskytnout bance vývozce prostředky, které tato využije k poskytnutí úvěru zahraničnímu dovozci za zvýhodněných podmínek.
- Bankovní záruky.
- Doprovodné finanční služby. Dokumentární operace, hladký platební styk a další služby. [2]

Jednou z podmínek pro poskytnutí financování vývozu ČEB je, že vývozce musí mít pojištěna vývozní úvěrová rizika svého vývozního případu příslušným typem pojištění EGAP. [1]

### 3.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP)

V souladu se zákonem č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, ve znění pozdějších předpisů, je Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP) akciovou společností plně vlastněnou státem. Česká republika svá akcionářská práva vykonává prostřednictvím ústředních orgánů státní správy (MF, MPO, MZV, MZe). [10]

#### 3.2.1 Význam EGAP

Základním posláním Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a. s. (EGAP) je ochrana vývozců a bank financujících vývoz proti riziku nezaplacení ze strany zahraničních kupujících v důsledku komerčních a teritoriálních (politických) příčin. [1]

### 3.2.2 Činnost EGAP

Rozhodující činností společnosti je pojišťování vývozních úvěrů proti vývozním úvěrovým rizikům, tj. teritoriálním rizikům a kombinaci teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik. Tento typ pojištění je realizován se státní podporou.

Druhou oblastí činnosti EGAP je pojišťování proti krátkodobým komerčním rizikům nezaplacení v důsledku platební neschopnosti nebo platební nevůle domácího nebo zahraničního kupujícího. Toto pojištění poskytuje dceřiná společnost Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s. (KÚP) na vlastní účet na komerční bázi, se zajištěním prostřednictvím zajistitelských smluv s předními evropskými zajišťovnami. Tato činnost je vyloučena z jakékoli podpory státu.

EGAP dnes nabízí pojistné produkty v obdobné struktuře, rozsahu a kvalitě jako dlouhodobě působící zahraniční úvěrové pojišťovny a je schopen vyhovět i individuálním požadavkům vývozců a bankovních ústavů financujících vývoz. Kromě pojištění vývozních dodavatelských a odběratelských úvěrů proti riziku nezaplacení z komerčních i politických příčin, což jsou typické produkty úvěrových pojišťoven, nabízí EGAP rovněž pojištění úvěrů na předexportní financování výroby pro vývoz, pojištění investic českých podniků v zahraničí včetně pojištění úvěrů na jejich financování, jakož i pojištění záruk vystavovaných bankami za české exportéry v souvislosti s přípravou a realizací exportních kontraktů. [10]

EGAP úzce spolupracuje s komerčními bankami. Pojištění vývozních úvěrů u EGAP usnadňuje vývozcům získat potřebné finanční prostředky od bank, neboť se pro tyto banky výrazně snižuje riziko spojené s financováním vývozních transakcí.

EGAP úzce spolupracuje s ČEB zejména v oblasti pojištění vývozních úvěrových rizik definovaných zákonem č. 58/1995 Sb. [1]

### 3.2.3 Přehled pojistných produktů

- B – pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru. Pojišťuje se riziko nezaplacení úvěru, jehož délka nepřesahuje 24 měsíců; pojištěným je český vývozce, který poskytuje dodavatelský úvěr zahraničnímu odběrateli (dlužníkovi).

- Bf – pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru. Pojištěným je banka, pobočka zahraniční banky nebo finanční instituce, na kterou vývozce úplatně postoupil pojištěnou pohledávku ze smlouvy o vývozu bez možnosti uplatnění regresu na vývozce.
- C – pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru. Pojišťuje se riziko nezaplacení úvěru, který je delší než 24 měsíců; pojištěným je český vývozce, který poskytuje dodavatelský úvěr zahraničnímu odběrateli (dlužníkovi).
- Cf – pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru.
- D – pojištění vývozního odběratelského úvěru. Pojišťuje se riziko nezaplacení úvěru, který poskytla tuzemská nebo zahraniční banka, popřípadě jiný subjekt zahraničnímu odběrateli (dlužníkovi) nebo jeho bance k financování vývozu od českého vývozce; pojištěným je tuzemská nebo zahraniční banka, popřípadě jiný subjekt, který poskytl odběratelský úvěr.
- E – pojištění potvrzeného akreditivu. Pojišťuje se riziko ztráty banky potvrzující akreditiv v důsledku celkového nebo částečného nezaplacení podle podmínek akreditivu; pojištěným je banka, která má povolení ČNB.
- F – pojištění úvěru na předexportní financování. Pojišťuje se riziko ztráty banky nebo jiného subjektu poskytujícího úvěr českému výrobcí/vývozci na předexportní financování výroby v důsledku nesplnění vývozního kontraktu ze strany českého výrobce/vývozce; pojištěným je banka a na tento typ pojištění musí navazovat pojištění „B“, „C“ nebo „D“.
- I – pojištění investic českých právnických osob v zahraničí. Pojišťuje se riziko omezení nebo ztrát výnosů z investice v důsledku znemožnění jejich transferu do České republiky, vyvlastnění investice bez náhrady nebo politicky násilných činů; pojištěným je český investor.
- If – pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí
- P – pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů. Pojišťuje se úvěr poskytnutý bankou na krytí nákladů vývozce spojených s prospekci zahraničních trhů a marketingovými aktivitami vývozce (průzkum trhu, inzerce, certifikace výrobků, apod.) proti riziku nesplacení úvěru v důsledku neúspěšnosti prospekce.

- V – pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu. Pojišťuje se riziko ztrát vývozce v důsledku nemožnosti splnit smluvní závazky ze smlouvy o vývozu (výrobní riziko); pojištěným je vývozce a toto pojištění lze sjednat pouze v návaznosti na pojištění „B“, „C“, „D“ nebo „F“.
- Z – pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem. Pojišťuje se riziko oprávněného nebo neoprávněného čerpání z bankovní záruky zahraničním odběratelem nebo jeho bankou; pojištěným je banka, která vystavila zahraničnímu odběrateli nebo jeho bance bankovní záruku za českého vývozce v souvislosti se získáním nebo realizací vývozního kontraktu (záruka za nabídku, dobré provedení, vrácení provedené platby). [10], [1]

### 3.2.4 Výsledky hospodaření

Celkové výsledky pojišťovací činnosti (v mld. CZK) [11]

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
celkem	3,4	6,5	8,3	19,2	26,2	34,9	48,1	70,7	86,2	69,9	83,9	102	122,9	158,9
se státní podporou	3,2	3,8	3,8	14,1	16,4	20,6	26,1	33,8	35,1	16,3	18,7	17	22,2	29,9
komerční pojištění	0,2	2,7	4,5	5,1	9,8	14,3	22	36,9	51,1	53,6	65,2	85	100,7	129

*Zdroj: Obchodní výsledky EGAP 1993 - 2006*

Časová řada objemu pojištěných úvěrů ukazuje, že trend zůstává růstový. Celoroční objem všech nově pojištěných úvěrů za rok 2006 dosáhl souhrnné výše 158,9 mld. CZK, což představuje nárůst o zhruba 30 % oproti objemu pojištěnému v roce 2005.

Důvodem zvyšování objemu vývozních úvěrů je dlouhodobý růst objemu exportu. Výši objemu exportu každoročně ovlivňují různé pozitivní a negativní faktory. Nepříznivě na český export působí kursová a měnová nestabilita, růst nákladů produkce včetně růstu cen pohonných hmot, rostoucí konkurence na cílových trzích, politická situace atd. Naopak vývozu z ČR nejvíce pomáhá růst produktivity práce a vlastní úsilí firem. Druhým nejčastějším důvodem je konkurenceschopnost daná kvalitou a tradicí českého zboží. Dále se na růstu exportu mohou podílet nové kontakty v zahraničí, technologické inovace a investice atd.

Vývoj zahraničního obchodu v letech 1993 – 2006 v (mil. CZK)

Rok	Vývoz	Dovoz	Bilance
1993	421 601	426 084	-4 483
1994	458 842	498 377	-39 535
1995	566 171	665 740	-99 569
1996	601 680	754 670	-152 990
1997	709 261	859 711	-150 450
1998	834 227	914 466	-80 239
1999	908 756	973 169	-64 413
2000	1 121 099	1 241 924	-120 825
2001	1 268 149	1 385 564	-117 415
2002	1 254 860	1 325 671	-70 811
2003	1 370 930	1 440 723	-69 793
2004	1 722 657	1 749 095	-26 438
2005	1 868 586	1 829 962	38 624
2006	2 144 005	2 101 038	42 967

*Zdroj: ČSÚ, Dlouhodobý vývoj zahraničního obchodu*

Od počátku devadesátých let se spolu s otvíráním české ekonomiky vůči zahraničí výrazným způsobem zvyšuje dovoz i vývoz, přičemž tento trend nabývá v souvislosti s přičleněním země do EU na své dynamice. Tabulka vývoje zahraničního obchodu ukazuje, že v letech 1993 až 2006 na vývoj exportu působily především příznivé faktory. Objem vývozu a dovozu se každoročně zvyšoval, výjimkou byl pouze rok 2002, kdy objem vývozu oproti roku 2001 nepatrně klesl. Důvodem se stal pohyb cen zahraničního obchodu a kurzu CZK vůči EUR a USD. Především na hodnotu vývozu působila i přetrvávající slabá zahraniční poptávka zejména ve státech EU, které jsou stabilně klíčovými trhy pro české exportéry.

## 4. Platební podmínky

Placení nebo jeho zajištění je naprosto klíčovým problémem obchodu jako takového, zejména zahraničního.

Platební podmínky určují místo, dobu a způsob úhrady kupní ceny. Volbou vhodných platebních podmínek lze významně omezit, případně zcela vyloučit komerční rizika, především riziko platební neschopnosti nebo platební nevůle dovozce. Ne vždy se však podaří při negociaci platebních podmínek docílit optimálního zajištění rizik. [1]

Místo úhrady stanoví, ve kterém místě je kupní cena splatná. Tímto místem může být místo sídla věřitele, dlužníka nebo třetí osoby, obvykle je jím sídlo banky věřitele. [13]

Doba placení je důležitá z hlediska plnění kontraktu prodávajícím a kupujícím, zejména pokud jde o časový vztah mezi placením a dodávkou zboží. Placení se může uskutečnit

- předem,
- při dodání,
- po dodání zboží (poskytnutí úvěru).

Placení předem je maximálně výhodné pro dodavatele. Odběratel financuje obchod, poskytuje plnění dříve než dodavatel a nese riziko pro případ, že by prodávající nesplnil kupní smlouvu včas a řádně. Placení celé kupní ceny předem se v mezinárodním obchodu používá poměrně vzácně, při hodnotově nevelkých dodávkách nebo na vysoce rizikových trzích. Častěji se setkáváme s částečným placením předem formou tzv. akontace, která bývá kombinována s placením části ceny při dodávce a s poskytnutím úvěru.

Placení v době dodání zboží se v mezinárodním obchodu používá téměř u všech druhů zboží. Nejčastější jsou tzv. dokumentární formy placení, které nejlépe umožňují zajištění zájmů prodávajícího a kupujícího. K placení potom dochází buď při předání dokumentů prodávajícím, nebo při jejich převzetí kupujícím. V mezinárodním obchodu se dokumenty předávají obvykle prostřednictvím bank pomocí různých bankovních instrumentů.

Placení po dodání zboží zatěžuje vývozce nutností úvěrovat obchod po sjednanou dobu a nést rizika, která jsou s poskytnutím úvěru spojena. Pro prodávajícího představuje



poskytnutí úvěru často nutnost nést náklady spojené s financováním, prodloužení návratnosti finančních prostředků, zpomalení jejich obratu a navíc většinou i dopad úvěrových rizik. K poskytování úvěru je dodavatel většinou nucen konkurencí a v některých odvětvích obchodu je úvěr nezbytností. Exportér by však měl být při hodnocení úvěruschopnosti svého obchodního partnera i země dovozu obezřetný a případně volit vhodné nástroje pro snížení rizikovosti. Příkladem placení po dodání zboží jsou dodávky na otevřený účet a dodavatelský úvěr. Při dodávkách na otevřený účet dodavatel odešle zboží s uvedením splatnosti kupní ceny na faktuře. Jde prakticky o krátkodobý úvěr, který nebývá nijak zajišťován a lze použít většinou jen mezi dlouhodobými obchodními partnery, kteří si vzájemně důvěřují.

Forma placení vyplývá většinou ze sjednané platební podmínky, nebo může být výslovně stanovena. Nejjednodušší, ale v mezinárodním obchodu velmi málo používanou formou je placení v hotovosti (ve valutách). V zahraničním obchodu se s touto formou setkáváme jen výjimečně u menších dodávek zboží, které odběratel převezme přímo u dodavatele, na veletrhu apod.

Nejjednodušší a také nejčastější formu úhrady představují tzv. hladké platy (bankovní převody, transfery). Při nich banka provádí transfer prostředků do zahraničí pouze na základě pokynů příkazce (bez dalších průvodních dokumentů). V oblasti obchodu bývají jako hladké platy zúčtovávány platby předem, platby při dodávkách na otevřený účet, splátky úvěrů, úhrady dopravného, provize, propagační náklady apod.

Velmi časté jsou v mezinárodním obchodu dokumentární formy placení. Kupující při nich musí učinit určitý úkon – například zajistit vystavení akreditivu bankou, podepsat směnku, zaplatit – aby získal dokumenty uvedené v kontraktu. Dokumenty bývají většinou voleny tak, aby svědčily o uskutečnění dodávky zboží a odpovídaly požadavkům země dovozu na celní a administrativní projednání. [12]

Realizace úhrady kupní ceny, resp. použití některých platebních nástrojů může být doplněno současným použitím nástrojů zajišťovacích – bankovních záruk, pojištěním nebo použitím nástrojů zástavního práva. [13]

## 4.1 Platební instrumenty banky ve vztahu k zahraničním subjektům

Při sjednávání platebních podmínek je pro obchodníky výhodné využívat standardní bankovní instrumenty jak pro placení a inkaso, tak i pro zajišťování závazků. Díky dlouhodobému používání jsou tyto nástroje obvykle technicky velmi propracované a poskytují obchodním partnerům řadu možností, jak platební podmínky přizpůsobit konkrétním potřebám dané obchodní operace. Banky poskytují svým klientům při uskutečňování mezinárodního platebního styku mnoho dalších služeb, například poradenství, vedení účtů a přijímání vkladů v domácí či zahraniční měně, provádění různých typů bankovních operací, směnárenských operací, zajišťovacích operací, financování obchodů apod.

Vhodný výběr banky proto pro obchodníka představuje důležité rozhodnutí, které může ovlivnit, s jakými výsledky budou jeho obchody spojeny.

Pro uskutečňování mezinárodního platebního styku musí banky disponovat určitými kontakty v zahraničí. Některé banky zřizují v zemích svého zájmu (i zájmu svých klientů) nebo ve významných finančních centrech vlastní pobočky či dceřiné banky a v daném teritoriu operují jejich prostřednictvím. Většina bank však navazuje tzv. korespondenční vztahy s místními bankami v zahraničí. Jde o dvoustranné mezibankovní vztahy, kdy si banky vzájemně poskytují určité služby a vzájemně si vedou účty. Banka tak zřizuje u korespondenčních bank v zahraničí své účty vedené v cizích měnách, tzv. účty *nostro* (= naše účty), na kterých udržuje zůstatky v příslušných měnách. Umožňuje také korespondenčním bankám, aby u ní zřizovaly své účty, vedené zpravidla v domácí měně, a tyto účty označuje jako účty *loro* (= jejich). Systém účtů *nostro* a *loro* umožňuje převody peněžních částek mezi bankami v rámci mezinárodního bezhotovostního platebního styku. Klientům, kteří uskutečňují převody finančních prostředků v mezinárodním měřítku, přináší banka s rozsáhlými korespondenčními vztahy řadu výhod. Projevují se většinou v nižších nákladech a ve větší rychlosti a operativnosti při mezinárodním zúčtování.

Vlastní komunikace mezi bankami se po technické stránce může uskutečňovat různými způsoby. Zprávy mohou být zasílány poštou, dálnopisem, telefaxem apod. V posledních desetiletích se v mezibankovním styku využívá systém SWIFT (Society for Worldwide

Interbank Financial Telecommunication). Jde o počítačově řízený systém pro dálkový přenos dat mezi bankami.

#### 4.1.1 Hladké platy

Při placení bankovním převodem požádá klient svou banku, aby z jeho účtu (či ze složené hotovosti) uhradila určitou částku příjemci do zahraničí. Banka tak učiní prostřednictvím zahraniční korespondenční banky. Optimální situace nastává, pokud banka plátce (příkazce) i banka příjemce jsou v korespondenčních vztazích a vedou si navzájem účty (nostro a loro). Jinak se zúčtování provádí prostřednictvím další korespondenční banky, případně bank, s nimiž banka příkazce i banka příjemce vedou účty.

Výhodou hladkých platů jsou poměrně nízké náklady. Poplatky vybírá vždy banka příkazce, v některých případech i banka příjemce. Je proto účelné v kontraktu sjednat, která strana kupní smlouvy bude tyto poplatky hradit. [12]

Československá obchodní banka, a. s. (ČSOB) tuto formu úhrady podporuje. Služba umožňuje provádění bezhotovostních převodů v cizí měně a v CZK do/ze zahraničí a v cizí měně do/z tuzemska, tj. nedokumentární platby vyšlé z příkazu klientů ČSOB a nedokumentární platby došlé ve prospěch klientů ČSOB. [7] Převody provádí prostřednictvím korespondenčních bank z 16 různých zemí. (*Příloha 1*)

#### 4.1.2 Směnky

Směnka je cenný papír splňující zákonem (Zákon směnečný a šekový č. 191/1950 Sb.) předepsané náležitosti, na kterém se určitá osoba stanoveným způsobem zavazuje zaplatit oprávněnému majiteli směnky uvedenou peněžní částku. [15]

Směnka může sloužit jako nástroj:

- platební – směnkou může být splacen dluh ve prospěch konkrétního věřitele, úvěrový – dodavatel nebo banka poskytne odběrateli úvěr a tento úvěr je kryt směnkou,
- jistící – kdy při (obvykle) dlouhodobém vztahu mezi dodavatelem a odběratelem slouží směnka pouze jako zajišťovací nástroj a je použita jedině tehdy, jestliže dluh

odběratele nebyl při dohodnuté splatnosti splacen a věřitel se domáhá svých práv ze směnky,

- vlastního refinancování věřitele před splatností formou eskontu nebo formou forfaitu. Eskont je odkup směnky před splatností s postihem pro prodávajícího, zatímco forfait je obvykle odkupem směnky před splatností bez postihu pro prodávajícího. [1]

Směnky se mohou členit podle různých hledisek, nejvýznamnější, v zákoně přímo obsažené, je členění na směnky cizí a vlastní.

Vlastní směnka (označovaná též jako solosměnka, v angl. terminologii promissory note) představuje takovou směnku, ve které se výstavce sám zavazuje zaplatit směnečnou částku ve prospěch určité osoby – remitenta či na jeho řad. Hlavním směnečným dlužníkem je tedy sám výstavce a závazek ze směnky mu vzniká vystavením (podpisem) směnky a jejím předáním remitentovi. (*Příloha 2*)

Cizí směnka (označovaná též jako trata, angl. bill of exchange) je směnka, v níž výstavce (trasant) přikazuje dlužníkovi – směnečníkovi (trasátovi) zaplatit udanou částku ve prospěch třetí osoby (remitenta). Dlužník se stává směnečně závazným – akceptantem (příjemcem) až akceptací (přijetím) směnky, kterou uděluje svým podpisem na směnku. [9] (*Příloha 3*)

Aby směnka byla směnkou, musí splňovat zákonem předepsané náležitosti. Cizí směnka musí podle našeho směnečného zákona obsahovat:

- výslovné označení, že jde o směnku, ve vlastním textu směnky v jazyce, v němž je text listiny napsán;
- bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou peněžitou sumu;
- jméno toho, kdo má platit – směnečníka, trasáta;
- údaj splatnosti směnky. Splatnost směnky může být určena čtyřmi způsoby: na viděnou (vistasměnka), na určitý čas po viděné (lhůtní vistasměnka), na určitý čas po datu vystavení (datosměnka), na určitý den (denní, fixní směnka);
- údaj místa, kde má být placeno;
- jméno toho, komu nebo na jehož řad má být placeno (směnečný věřitel, remitent);
- datum a místo vystavení směnky;

- podpis výstavce.

Náležitosti vlastní směnky jsou analogické, odpadá pouze jméno toho, kdo má platit. Hlavním směnečným dlužníkem je sám výstavce vlastní směnky. [15]

Vystavení cenného papíru na řad znamená, že oprávněný držitel může svá práva z cenného papíru převést na jinou osobu tzv. rubopisem neboli indosamentem. Převod práv je tak usnadněn a uskutečňuje se pouhým podpisem oprávněné osoby na rubu listiny. Proto není nutno o převodu práv ze směnky uzavírat smlouvu. Existují dva druhy rubopisů:

- Rubopis nevyplněný, obsahuje pouhý podpis osoby, která směnku převádí (indosanta) na rubu směnky, ale nejmenuje osobu, na kterou jsou práva z tohoto cenného papíru převáděna.
- Rubopis vyplněný bývá formulován „za mne na řad XY“ nebo „plaťte na řad XY“. Obsahuje jméno osoby, na níž se směnka převádí (tzv. indosatáře), a podpis indosanta.

V mezinárodním obchodu se pro zlepšení bonity směnky často používá směnečný aval, kdy se za směnečného dlužníka zaručuje třetí osoba jako směnečný rukojmí. Rukojemský závazek může být převzat za kteroukoli osobu zavázanou ze směnky: za výstavce nebo akceptanta směnky cizí, za výstavce směnky vlastní, za indosanty. Na směnce proto může být uvedeno několik avalů.

Rukojemský závazek může přijmout jakákoli třetí osoba, ale v mezinárodním obchodu bývá požadován aval bankovní. Pokud je banka o tuto službu klientem požádána, hodnotí bonitu klienta podobně, jako by mu měla poskytnout úvěr. Za avalování směnky banka požaduje odměnu. Její výše je do značné míry individuální a závisí především na lhůtě splatnosti směnky a výši avalované částky, ale také na úvěrové schopnosti a spolehlivosti žadatele.

Majitel směnky musí sám předložit směnku dlužníkovi k placení – u směnky cizí akceptantovi nebo směnečníkovi (pokud směnka nebyla přijata), u směnky vlastní jejímu výstavci. Přitom musí směnku předložit v platebním místě, respektive v místě směnečného domicilu a dodržet platební lhůty v souladu se splatností směnky. V mezinárodním obchodu je nejčastěji směnka předkládána k placení prostřednictvím banky. Instrukce k obstarání inkasa směnky by banka měla dostat s takovým časovým předstihem, aby

mohla směnku předložit dlužníkovi včas. Obstarání inkasa směnky bankou zajišťuje určitou profesionalitu postupu, při níž může banka v rámci platných právních předpisů chránit zájmy věřitele.

V případě, že směnečný dlužník nesplní své závazky ze směnky, chrání majitel směnky svá práva směnečným protestem. Protest je listina vystavená veřejnoprávními orgány, většinou soudem nebo notářem, která potvrzuje, že nároky ze směnky byly včas a řádně uplatněny a že směnečný dlužník své závazky nesplnil. [12]

ČSOB poskytuje směnky určené podnikatelům a firmám k bezhotovostním úhradám závazků dlužníka vůči věřiteli. Na žádost věřitele:

- obstará akceptaci směnky dlužníkem v zahraničí,
- obstará inkaso směnky,
- zajistí protest směnky, nezaplatí-li dlužník
- zařídí náhradu/výměnu směnky za novou,
- zařídí vydání směnky dlužníkovi volně bez placení,
- poskytuje poradenské služby před uzavřením obchodu i v jeho průběhu. [3]

Sazebník jednotlivých operací ČSOB spojených se směnkou [6]

Operace	Cena za operaci
Obstarání inkasa směnky	0,2 % ze směnečné částky, min. 1 500 CZK, max. 20 000 CZK
Úhrada směnky provedená jiným způsobem / směnka neuhrazená dlužníkem	900 CZK
Obstarání akceptace směnky	500 CZK
Obstarání protestu směnky	1 500 CZK + skutečné poplatky
Ostatní ručně prováděné operace	200 CZK za každých 15 min. práce

*Zdroj: Sazebník ČSOB pro právnické osoby a fyzické osoby - podnikatele*

V porovnání například s Komerční bankou, a. s. (KB) a Českou spořitelnou, a. s. se ceny jednotlivých operací ČSOB spojených se směnkou pohybují téměř na stejné úrovni. Obstarání inkasa směnky u KB a České spořitelny, a. s. stojí 0,3 % ze směnečné částky, minimálně 1 000 CZK, maximálně 20 000 CZK, zatímco u ČSOB stejná operace stojí 0,2 % ze směnečné částky, min. 1 500 CZK, max. 20 000 CZK. Za obstarání akceptu

směnky klient u KB, České spořitelny, a. s. a ČSOB zaplatí totožnou částku 500 CZK. Obstarání protestu směnky u KB a České spořitelny, a. s. klienta vyjde na 1 000 CZK, u ČSOB se vyšplhá na 1 500 CZK.

Výhody směnečných pohledávek pro věřitele oproti pohledávkám nepodloženým směnkami lze shrnout v zásadě do následujících bodů:

- solidárnost ručení všech směnečně zavázaných osob. Majitel směnky se může obrátit při odmítnutí či neschopnosti placení hlavním směnečným dlužníkem na kteroukoliv další směnečně závaznou osobu a požadovat po ní proplacení směnky. Tím se pro majitele směnky zvyšuje jistota, že mu bude směnka proplacena;
- zkrácené soudní řízení znamená pro majitele směnky možnost rychlejšího a snazšího soudního vymáhání pohledávky ze směnky než u jiných druhů pohledávek; [9]
- možnost prodeje směnek před jejich splatností – tzv. eskontu – a tím získání finančních zdrojů; [12]
- možnost snadné převoditelnosti pohledávky ze směnky prostřednictvím indosamentu;
- abstraktnost směnečného závazku, která neumožňuje směnečnému dlužníkovi vázat plnění ze směnky na žádné podmínky (kromě podmínek, které stanoví zákon);
- jednoznačná a propracovaná právní úprava, která dává využívání směnek i v mezinárodním měřítku spolehlivý legislativní základ a omezuje tak možnost různého výkladu, sporů apod. [9]

Na druhé straně však směnky nepřinášejí žádné výhody, pokud dlužník není schopen platit. Například pohledávky kryté směnkami nejsou oproti ostatním pohledávkám v konkursním řízení zvýhodňovány.

Neplnění směnečných závazků má však v řadě zemí velmi negativní dopad na obchodní pověst firmy, a proto se dlužníci snaží své směnečné závazky dodržovat. Směnka tak zajišťuje pohledávku proti dlužníkově nevůli platit. Avšak v zemích, kde všeobecně neexistuje dobrá platební morálka, není dobré na tento aspekt příliš spoléhat. [12]

#### 4.1.3 Šeky

Šek je cenný papír, který plní funkci nástroje platebního. Lze jej charakterizovat jako bezpodmínečný platební příkaz, který výstavce dává svojí bance (šekovníkovi), aby z jeho účtu uhradila majiteli šeku určitou peněžitou částku. [12]

V zahraničním obchodě se šek používá poměrně zřídka. Jedná se o prostředek platební, nelze jej proto využít k účelům úvěrovým či zajišťovacím. Je použitelný zejména tehdy, není-li možné provést úhradu hladkým platem (např. není-li známo číslo účtu příjemce) nebo příjemce není ochoten akceptovat jiný platební nástroj (např. dokumentární). Nevýhodou použití šeku v obchodním styku je i skutečnost, že inkasovaná částka obvykle neodpovídá částce šekové, protože bývá snížena o inkasní poplatky, které většinou nese inkasující. Šek tedy lze jen obtížně použít pro úhradu ceny netto.

Používání šeků se v České republice řídí zákonem směnečným a šekovým č. 191/1950 Sb. Ten stanoví jako podstatné tyto formální a obsahové náležitosti šeku:

- slovo šek v souvislém textu listiny, sepsané v jednom jazyce,
- bezpodmínečný příkaz zaplatit šekovou částku,
- jméno osoby (peněžního ústavu, šekovníka) zavázané platit,
- uvedení místa, kde má být placeno,
- datum a místo vystavení šeku,
- podpis výstavce.

Chybí-li některá z uvedených náležitostí, je-li uvedena nesprávně nebo nepřesně, nelze považovat listinu za šek. Šek může obsahovat i další náležitosti, které slouží k jeho identifikaci – například číslo šeku, číslo účtu příkazce apod.

Převoditelnost šeku je závislá na způsobu jeho vystavení. Šeky vystavené na řad (order šeky) je možné převádět na další osoby rubopisem, šeky vystavené na jméno (rekta šeky) převoditelné nejsou. Šeky na majitele či držitele (au porteur) jsou převoditelné pouhým předáním. [13]

Šek je splatný vždy na viděnou. Zákon vymezuje lhůty, v nichž má být šek předložen k proplacení. [12] Lhůta k proplacení šeku je 8 dnů (je-li šek vydán a je splatný v jednom státě), 20 dnů (pokud je vydán a je splatný ve státech jednoho světadílu) a 70 dnů (pokud



se místo vydání a splatnosti nacházejí na různých světadílech). [13] Po uplynutí těchto lhůt může nabýt účinnosti odvolání šeku. Pokud však šek odvolán nebyl, může šekovník platit i po uplynutí lhůty k předložení šeku. [12]

Aby se zabránilo případnému zneužití šeku, může výstavce a majitel šeku zakázat výplatu příslušné částky v hotovosti použitím doložky „jen k zúčtování“. Příslušnou částku potom šekovník nevyplácí majiteli v hotovosti, ale zúčtuje bezhotovostně. Podobnou funkci mají šeky křížované (crossed checks), které výstavce nebo majitel na líci křížuje dvěma rovnoběžnými čarami. Křížování může být všeobecné nebo zvláštní. Šek s křížováním všeobecným (mezi čarami není vepsáno označení konkrétní banky) může šekovník proplatit jen peněžnímu ústavu nebo svému klientovi. U tzv. zvláštního křížování je mezi dvěma rovnoběžnými čarami na šeku uvedeno jméno určitého peněžního ústavu, šekovník může šek proplatit pouze této bance.

Podle výstavce lze šeky dělit na soukromé a bankovní. Jako soukromé šeky bývají označovány šeky vystavované nebankovními subjekty (osobami fyzickými či nebankovními právníckými osobami).

Šeky bankovní jsou považovány za velmi kvalitní druh šeků. Jejich výstavcem je banka, která přikazuje šekovníkovi (jiné bance), aby na její vrub vyplatila majiteli určitou sumu peněz. O vystavení bankovního šeku žádá klient (zpravidla kupující) svoji banku, aby k tíži jeho účtu vystavila bankovní šek ve prospěch oprávněného (zpravidla prodávajícího). Při použití šeku v mezinárodním styku bývá šekovníkem zahraniční korespondenční banka banky vystavující. Bankovní šek je tak v mezinárodním styku velmi spolehlivým platebním instrumentem a používá se i pro placení v mezinárodním obchodu. [12]

Při neproplacení šeku v zákonné lhůtě je třeba o této skutečnosti sepsat veřejnou listinu ve formě tzv. protestního aktu. Za úkon rovnocenný protestu může být považováno i potvrzení šekovníka. [13]

ČSOB poskytuje bezhotovostní nebo hotovostní proplácení vybraných bankovních a soukromých šeků, popřípadě zprostředkování inkasa těchto šeků fyzickým osobám (občanům), fyzickým osobám (podnikatelům) a právníckým osobám. Mezi další přednosti patří:

- zprostředkování inkasa šeků vystavených ve všech platných měnách a splatných v tuzemsku i v zahraničí,
- zprostředkování úhrady šeků po splatnosti a šeků se závadou, jsou-li proplaceny šekovníkem,
- zajištění inkasa šeků i pro klienty z řad veřejnosti,
- žádné inkasní poplatky při proplacení šeku, který je vystaven na ČSOB jako šekovníka a jeho krytí je zajištěno v ČSOB. [5]

#### 4.1.4 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv (Documentary Credit, Letter of Credit – L/C) představuje platební podmínku, oblíbenou zvláště u vývozců jako poměrně dokonalý platební a zajišťovací instrument. Zjednodušeně jej lze charakterizovat jako závazek banky poskytnout pověřenému (beneficientovi, zpravidla prodávajícímu) plnění stanovené v akreditivu, pokud beneficiant předloží včas požadované dokumenty a splní veškeré akreditivní podmínky. Banka vystavuje akreditiv na pokyn příkazce, resp. žadatele o akreditiv (zpravidla kupujícího) a podle jeho instrukcí.

Postup při placení akreditivem zahajuje dovozce, který dá příkaz bance (zpravidla své bance) k vystavení akreditivu ve prospěch beneficianta (vývozce) a v příkazu stanoví podmínky akreditivu. K těmto podmínkám patří zejména druh akreditivu, jeho platnost, akreditivní částka a předepsané akreditivní dokumenty.

Banka, která je požádána o vystavení akreditivu, obvykle zvažuje bonitu svého příkazce. Vystavující banka avizuje akreditiv beneficiantovi buď přímo, nebo častěji prostřednictvím banky v zemi exportéra (avizující banky). Avizující banka ověřuje pravost akreditivu a jeho splnitelnost a oznamuje jej vývozci. Avizující banka, případně třetí banka, může být požádána o poskytnutí akreditivního plnění beneficiantovi (stává se tzv. bankou jmenovanou) nebo o potvrzení akreditivu (tzv. potvrzující banka).

Vývozce pověřený z akreditivu má neprodleně prozkoumat, zda jsou podmínky akreditivu v souladu s kupní smlouvou. Proávající odesílá zboží teprve tehdy, když má jistotu, že byl akreditiv v jeho prospěch otevřen. Po odeslání zboží obstarává všechny požadované dokumenty tak, aby je mohl bance včas předložit.

Banka zkoumá, zda jsou dokumenty zjevně v souladu s podmínkami akreditivu a mezi sebou navzájem. Dokumenty předložené vývozce potom zasílá bance vystavující. Je-li banka vývozce bankou potvrzující, je při splnění akreditivních podmínek povinna poskytnout beneficiantovi akreditivní plnění a následně obdrží úhradu (tzv. hojení) od banky vystavující. Je-li banka vývozce bankou jmenovanou, má oprávnění akreditivní plnění poskytnout, pokud vývozce podmínky akreditivu splnil. Má rovněž právo na hojení u banky vystavující. Banka vývozce v úloze pouze avizující banky zasílá dokumenty bance vystavující. Ta po kladném výsledku kontroly jejich souladu s akreditivem poskytuje úhradu beneficiantovi prostřednictvím této avizující banky. [12]

Skutečnou jistotu může přinést pouze vhodně zvolený druh akreditivu s vhodnými podmínkami. V praxi se používají různé druhy dokumentárních akreditivů: [1]

- Akreditiv odvolatelný lze změnit nebo zrušit v době platnosti bez vědomí pověřeného, a proto neposkytuje beneficiantovi dostatečnou jistotu. Používá se pouze výjimečně.
- Akreditiv neodvolatelný představuje pevný závazek vystavující banky. Neodvolatelný akreditiv může být měněn jen se souhlasem všech zúčastněných stran.
- Akreditiv avizovaný (nepotvrzený) je oznamován beneficiantovi prostřednictvím jiné (avizující) banky, většinou v zemi pověřeného (vývozce). Avizující banka však není z akreditivu zavázána.
- Akreditiv potvrzený je neodvolatelný akreditiv, který je na základě žádosti vystavující banky potvrzen další bankou. Banka potvrzující je potom zavázána z akreditivu ve stejném rozsahu jako banka vystavující. Beneficiant může získat plnění od kterékoli z těchto bank.

Akreditivy lze dělit také podle způsobu, jak lze akreditivní částku čerpat. [10] Čerpání (plnění) akreditivu se provádí buď v peněžní formě promptní výplatou, nebo v termínu, předepsaném v akreditivních podmínkách. V případě odložené splatnosti však častěji mívá plnění formu akceptace směnky, která bývá prodávajícím předložena spolu s inkasními doklady. Po akceptaci směnky bankou může beneficiant vyčkat lhůty splatnosti směnky, může směnku eskontovat nebo žirovat. [13]

Placení akreditivem je zvláště vhodné v případech, kdy prodávající nemá dostatečnou důvěru v kupujícího nebo se obává, že politická nebo ekonomická situace v zemi kupujícího by mohla ohrozit placení, i kdyby měl kupující nejlepší úmysl za dodávku zboží nebo služeb zaplatit. Na rozdíl od dokumentárního inkasa má prodávající vystavením akreditivu ve svůj prospěch v rukou závazek banky zaplatit za předpokladu, že splní podmínky akreditivu. Proávající je tak spolehlivě chráněn před rizikem platební neschopnosti kupujícího a před rizikem neodebrání zboží vyrobeného například na zakázku. Kupujícímu akreditiv zaručuje, že nebude muset platit za zboží dříve, než budou prodávajícím předloženy předepsané dokumenty a splněny ostatní podmínky akreditivu. Kupující bude mít jistotu, že v době platby bude zboží již na cestě a prodávající je nebude moci zadržet. Vhodnou volbou a formulací dokumentů a dalších akreditivních podmínek si může kupující zajistit požadovanou kvalitu zboží, včasnost jeho dodání a zabezpečit, aby prodávající nedostal zaplacené neoprávněně. Díky nabídce zajištění platby akreditivem kupující obecně prokazuje prodávajícímu svou ochotu platit a může též vyjednat výhodnější cenové podmínky. [1]

Nevýhodou dokumentárního akreditivu je především nejistota beneficienta, jak bude banka posuzovat předložené dokumenty, dále poměrná pracnost tohoto instrumentu ze strany všech zúčastněných osob a v neposlední řadě i náklady, s nimiž jsou akreditivy spojeny. Banky většinou účtují poplatky za každou operaci, kterou v rámci akreditivu provádějí, jednotlivě. Při obchodu s některými regiony, především zámořskými, však dokumentární akreditiv zůstává instrumentem rozhodujícím. [12]

ČSOB má mnohaleté zkušenosti s financováním zahraničního obchodu a využíváním akreditivu v něm. ČSOB může akreditiv prodávajícímu potvrdit (čímž se dostane do obdobného závazku jako banka vystavující) nebo jen avizovat, aniž by vůči němu přejímala závazek platit a pouze vystavující banka ručí za zaplacení. [4]

Sazebník jednotlivých operací ČSOB spojených s vývozním akreditivem [6]

Operace	Cena za operaci
Avizování nebo zvýšení částky akreditivu	0,2 % z částky akreditivu, min. 1 500 CZK
Potvrzení nebo zvýšení a/nebo prodloužení potvrzeného akreditivu	poplatek za avizování + riziková přírážka (dle bonity vystavující banky)
Výplata akreditivu včetně přezkoumání dokumentů	0,3 % z částky dokumentů, min. 1 500 CZK
Přijetí směnky a/nebo odložená platba v rámci potvrzeného akreditivu včetně přezkoumání dokumentů	0,2 % z částky dokumentů za každý započatý měsíc, min. 1 500 CZK + riziková přírážka dle bonity vystavující banky
Změna akreditivu (mimo zvýšení a prodloužení)	1 500 CZK
Zrušení/vyvedení akreditivu z evidence při nečerpání	1 500 CZK
Registrace akreditivu	1 500 CZK
Převod akreditivu	0,2 % z částky převedeného akreditivu, min. 1 500 CZK
Převod výnosu akreditivu ve prospěch klienta jiné banky v ČR/SR	1 500 CZK
Oznámení o postoupení výtěžku z akreditivu a/nebo o přijetí neodvolatelného příkazu k úhradě	1 500 CZK
Uvolnění zboží zaslaného k dispozici ČSOB	500 CZK
Nesrovnalosti v dokumentech	1 500 CZK
Předběžná kontrola dokumentů	50 CZK za každý dokument

*Zdroj: Sazebník ČSOB pro právnické osoby a fyzické osoby - podnikatele*

Dokumentární akreditiv může být poměrně drahá záležitost za předpokladu, že během realizace obchodu klient použije téměř všechny operace s akreditivem související.

#### 4.1.5 Dokumentární inkaso

Dokumentární inkaso (Documentary Collection) je velmi častá platební podmínka mezinárodního obchodu. V porovnání s akreditivem jde o podmínku výhodnější pro kupujícího (dovozce). Prodávající při ní předkládá bance dokumenty a pověřuje ji, aby obstarala jejich předání kupujícímu proti zaplacení kupní ceny nebo akceptaci směnky.

Exportér při této platební podmínce odešle zboží a nese riziko, že dovozce dokumenty odmítne převzít (a také zaplatit). Zájmy vývozce jsou potom zajištěny zejména tím, že kupující nezíská možnost disponovat se zbožím dříve, než provede příslušný inkasní úkon (nezaplatí nebo neakceptuje směnku). [12] Pokud dovozce dokumenty a zboží nepřevzme

(např. z důvodu platební neschopnosti), nese prodávající sám veškeré náklady a rizika spojená s dalším osudem zásilky.

Dokumentární inkaso se v komerční a bankovní praxi objevuje ve dvou podobách. Jedná se o dokumenty proti placení a dokumenty proti akceptaci směnky.

- Dokumenty proti zaplacení (Documents against payment – D/P). Podmínka předpokládá vydání dokumentů kupujícímu oproti promptnímu zaplacení kupní ceny (na viděnou). Dokumenty (případně zboží) mu tedy vydány nebudou, dokud kupní cena zůstane nezaplacena. [13]
- Při podmínce dokumenty proti akceptaci směnky vydá banka dovozci dokumenty až poté, co akceptoval směnku. Směnka bývá splatná 30-180 dnů po vidění nebo má fixní splatnost. Při takové platební podmínce obdrží dovozce zboží dříve, než proplatí jeho hodnotu. Má možnost ho okamžitě prodat a tím si opatří finanční prostředky na zaplacení směnky. Získává tak od vývozce směnečný úvěr. Vývozce při této platební podmínce má sice směnku akceptovanou dovozcem, nese však riziko nezaplacení směnky při splatnosti. Riziko lze vyloučit požadavkem, aby směnka akceptovaná dovozcem byla ještě opatřena avalem (nejlépe avalem bonitní banky).

Dokumentární inkaso vývozci používají při vývozech do zemí se stabilním ekonomickým prostředím, stabilní měnou a ve vztazích se spolehlivými obchodními partnery. [5]

Sazebník jednotlivých operací ČSOB spojených s dokumentárním inkasem [6]

Operace	Cena za operaci
Zpracování dokumentárního inkasa, platebního příslibu	0,3 %, min. 1 500 CZK, max. 30 000 CZK
Změna inkasních podmínek	500 CZK
Uvolnění zboží zaslaného k dispozici ČSOB	500 CZK
Obstarání akceptace směnky	500 CZK
Inkaso v ČR s předáním technického průkazu	450 CZK
Obstarání protestu směnky	1 500 CZK + skutečné poplatky
Ostatní ručně prováděné operace	200 CZK za každých 15 min. práce

*Zdroj: Sazebník ČSOB pro právnické osoby a fyzické osoby - podnikatele*

## 5. Zajištění kurzového rizika

K eliminaci kurzového rizika lze použít celou řadu postupů a nástrojů. Já se budu zabývat pouze těmi nástroji, které nabízejí bankovní instituce. Konkrétně se zaměřím na operace na devizových trzích.

Operace na devizových trzích jsou většinou termínové nákupy nebo termínové prodeje zahraničních měn. Umožňují fixování podmínek, za nichž bude určitá zahraniční měna v budoucnu prodána či koupena. V posledních letech jsou některé z těchto produktů dostupné i v českých bankách. ČSOB k zajištění kurzového rizika používá následující druhy operací:

- termínovaný kurz – forward,
- forward s variabilní splatností,
- average rate forward,
- devizový swap,
- měnová opce.

Dříve, než si obchodní firma vybere jednu z variant, musí mít:

- odhad, jak budou přicházet platby od dovozce – v konkrétních datech a částkách,
- účty v obou měnách (vedené u banky),
- uzavřenou rámcovou smlouvu na devizové operace,
- limit na devizové operace schválený od banky.

### 5.1 Termínovaný kurz - forward

Forward (termínovaný kurz) je nejběžnější operací používanou k zajištění kurzového rizika se splatností do 1 roku. Jde v podstatě o dohodu mezi prodávajícím cizí měny (klientem) a kupujícím cizí měny (bankou) o prodeji určitého množství cizí měny za předem pevně stanovený kurz (zajištěný kurz) s vypořádáním v přesně stanovené dny v budoucnosti.

Hodnota zajištěného kurzu vychází z aktuálního (spot) kurzu platného v den sjednání obchodu, z rozdílu mezi úrokovými sazbami daného měnového páru a z doby splatnosti obchodu.

$$TB = \frac{(Ir - Iz) * \text{promptní kurz} * \text{počet dní}}{360 * 100} \quad (1)$$

TB..... termínové (forwardové) body

Ir..... aktuální tržní úroková sazba CZK

Iz..... aktuální tržní úroková sazba cizí měny

Vypočtené termínové body se poté odečtou od kurzu aktuálního a výsledkem je hodnota zajištěného kurzu.

Banka pak směňuje cizí měnu za české koruny v předem stanovených dnech a v předem dohodnutém kurzu.

Uzavřením forwardu se KLIENT zajišťuje proti nepříznivému kurzovému vývoji, současně však ztrácí možnost profitovat z příznivého pohybu kurzu. Za forward se neplatí žádné poplatky.

*Ilustrativní příklad forwardu (termínovaný kurz)*

Klient (vývozce) hodlá prodat bance hodnotu obchodního kontraktu 500 000 EUR.

Aktuální kurz eura ke dni uzavření obchodu ..... 26,58 CZK/EUR

Ir (aktuální tržní úroková sazba CZK).....3,50%

Iz (aktuální tržní úroková sazba EUR).....2%

Počet dní trvání obchodu.....90

Dosazením do vzorce vypočítám termínové body:

$$TB = \frac{(3,5 - 2) * 26,58 * 90}{360 * 100} = 0,0997 \quad (1)$$

Upravením aktuálního kurzu eura o termínové body dostanu hodnotu zajištěného kurzu.

$$(26,58 - 0,0997) = 26,48$$

Výsledný zajištěný kurz činí 26,48 CZK/EUR.

*Zdroj: vlastní zpracování*



## 5.2 Forward s variabilní splatností

Tato operace je určená klientům, kteří potřebují směnit volné peněžní prostředky z jedné měny do jiné, ale předem neznají přesný den konverze. Konverze není vázána na pevné datum, ale na předem dohodnuté období. K realizaci může dojít kterýkoliv den v tomto období (nejpozději však poslední den tohoto období).

Od forwardu (termínovaný kurz) se tato operace liší pouze ve splatnosti.

## 5.3 Average Rate Forward

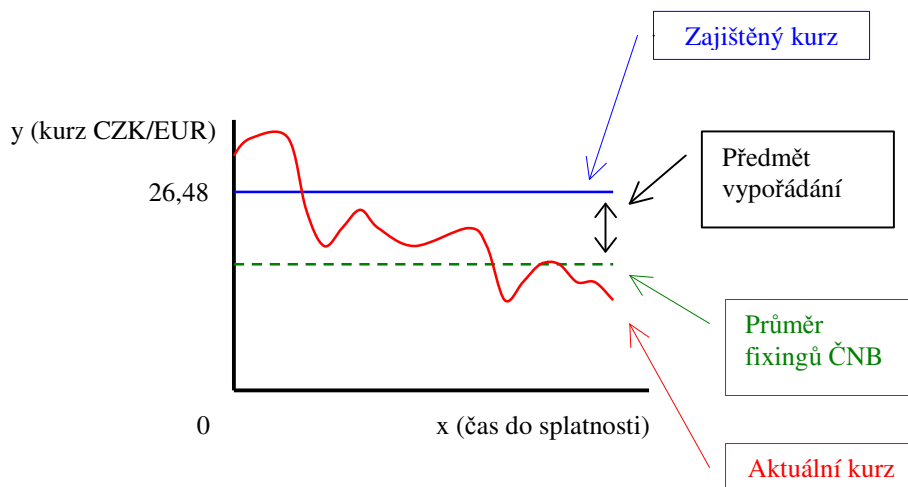
Tato operace je určená klientům, kteří budou v budoucnu směňovat volné peněžní prostředky z jedné měny do jiné, ale předem neznají přesné termíny a částky jednotlivých transakcí.

Nejprve si klient při sjednávání obchodu s bankou dohodne délku referenčního období, celkový objem transakcí a zajištěný kurz. Během stanoveného referenčního období klient realizuje vlastní převody v libovolné dny v libovolných částkách avšak za aktuální kurz. Na konci referenčního období pak probíhá jednorázové vypořádání transakce tak, že se porovná Strike (zajištěný kurz) a Referenční kurz (aritmetický průměr fixingů z každého pracovního dne referenčního období; fixingem se rozumí kurz cizí měny vyhlášený ČNB). Banka vypočítá částku vypořádání, která představuje hodnotu peněz, o kterou klient přišel (ztrátu).

$$\text{Částka vypořádání v CZK} = \text{Částka cizí měny} * (\text{Referenční kurz} - \text{Strike}) \quad (2)$$

Jestliže z výše uvedeného vzorce částka vypořádání vyjde v záporné hodnotě, kupující cizí měny (banka) zaplatí prodávajícímu cizí měny (klientovi) částku vypořádání v den vypořádání. V případě, že hodnota částky vypořádání vyjde kladná, pak naopak klient zaplatí bance částku vypořádání v den vypořádání.

### Ilustrativní příklad Average Rate Forwardu



Zdroj: firemní materiál

## 5.4 Devizový swap

Devizový swap je operace určená klientům, kteří potřebují směnit volné devizové prostředky z jedné měny do jiné a zpět (pro účely úhrad do zahraničí, pro účely tuzemských korunových úhrad apod.).

Slouží k překonání přechodného nedostatku likvidity v jedné měně při současném přebytku likvidity měny jiné. Tato situace může nastat, například když v den splatnosti termínové operace klientovi nedojde inkaso od zahraničního odběratele.

Řešením je kombinace spotové (promptní) a termínové operace, při které dochází k nákupu jedné měny za promptní kurz a k současnému prodeji téže měny za termínovaný kurz (forward) nebo naopak. Při výpočtu se vychází ze stejné spotové báze (není zde aplikováno rozpětí mezi nákupem a prodejem) a úrokových sazeb na mezibankovním trhu.

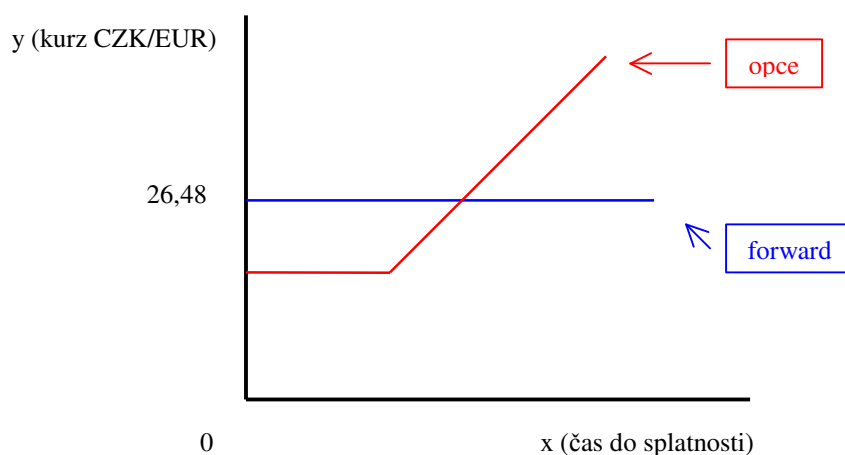
## 5.5 Měnová opce

Koupit měnovou opci znamená pro kupujícího opce právo, nikoli však povinnost v den její splatnosti nakoupit nebo prodat příslušné množství cizí měny za předem zajištěný kurz. Na rozdíl od termínovaného kurzu (forwardu) má klient možnost upustit od výkonu opce a

realizovat danou konverzi na promptním trhu, kdy aktuální kurz je pro něj výhodnější. Předem ale klient zaplatí bance poplatky, které se nazývají prémie.

Druhou možností klienta je, že nebude platit žádné poplatky a s bankou se dohodne na minimální hodnotě a maximální hodnotě kurzu. V rozmezí těchto dvou hodnot má právo, nikoli povinnost peněžní prostředky kdykoli směnit za aktuální kurz. V případě, že aktuální kurz klesne pod minimální hodnotu kurzu, banka je povinna směnit peněžní prostředky za hodnotu minimálního kurzu. Pokud aktuální kurz vzroste nad hodnotu maximálního kurzu, klient má povinnost směnit peněžní prostředky za hodnotu maximálního kurzu.

#### *Ilustrativní příklad měnové opce*



*Zdroj: firemní materiál*

## 6. Případová studie zahraničního obchodu firmy

V této části se budu zabývat zahraničním obchodem firmy ABC. Zhodnotím její možnosti při provádění plateb v rámci exportu a navážu tak na předcházející teoretickou část. Jelikož jsem čerpala z interních materiálů ČSOB, nebudu danou firmu jmenovat, pouze ji uvedu pod fiktivním názvem „firma ABC“.

### 6.1 Popis firmy

Firma ABC nabízí, provádí a zajišťuje komplexní služby v oblastech energetického hospodářství. Vznikla v roce 2002 jako společnost s ručením omezeným a v současné době se na trhu v ČR profiluje jako nejvýznamnější výrobce kotlů. Mezi její činnosti patří:

- investiční výstavba kotlen, kotlů, výměňkových stanic, parovodů, plynovodů,
- rekonstrukce kotlů, kotlen a jiných tepelných zdrojů za účelem zvýšení účinnosti, dosažení předepsaných emisních limitů, změny palivové základny apod.,
- realizace fluidních kotlů vlastní konstrukce výkonové řady 0,5 – 30 MW, rekonstrukce na fluidní spalování uhelných kotlů do výkonu 50 MW,
- výroba a prodej širokého sortimentu náhradních dílů tlakových i netlakových částí kotlů, tlakových nádob, výměníků, potrubních komponentů a souvisejících zařízení,
- diagnostika kotlů, opravy kotlových těles, výroba a montáž tlumičů hluku vlastní konstrukce, opravy a rektifikace jeřábových drah, výroba ocelových konstrukcí, strojních součástí, demontáže energetických zařízení včetně demolice souvisejících stavebních objektů a asanačních prací, odkup a prodej starších energetických zařízení.

Firma dříve realizovala zakázky v tuzemsku. Po výrazném propadu v poptávce se začala orientovat na zahraniční trhy, ovšem v rizikovějších teritoriích, kde je konkurence nižší.

### 6.2 Popis obchodního případu

Firma ABC v roce 2004 zvítězila v mezinárodním tendru (veřejné nabídkové soutěži), který vyhlásila syrská elektrárna Mehardeh Public Generation Company – Mehardeh státní

společnost pro výrobu elektrické energie (dále MPGC). Předmětem tohoto tendru byla dodávka potřebných prací pro obnovu kotlů jednotek 3 a 4 na spalování topného oleje a zemního plynu. Obě společnosti uzavřely smlouvu o vývozu, která obsahovala následující podmínky a ustanovení:

- Celková hodnota kontraktu činila 7 434 993 USD. Po odečtení provize zástupce se celková hodnota snížila na částku 7 420 123 USD.
- MPGC jako jednu z podmínek smlouvy požadovala po firmě ABC předložení záruky za nabídku (bid bond) ve výši 50 000 USD, záruky za dobré provedení díla (performance bond) ve výši 10 % hodnoty předmětu vývozu, tj. 743 499,30 USD a akontační záruky ve výši 743 499,30 USD. ČSOB všechny záruky ve prospěch MPGC vystavila. Záruka za dobré provedení díla byla pojištěna prostřednictvím EGAP pojistnou smlouvou typu „Z“.
- Jako platební podmínka byl použit neodvolatelný dokumentární akreditiv vystavený syrskou bankou Commercial Bank of Syria ve prospěch firmy ABC ve výši 7 420 123 USD. Banka Arab Bank Corporation ve Frankfurtu akreditiv potvrdila a avizovala. Jako druhá avizující banka byla zvolena ČSOB, které firma ABC předložila požadované dokumenty k odeslání vystavující syrské bance. Akreditiv byl pojištěn u EGAP pojistnou smlouvou typu „E“. Platby celkové hodnoty kontraktu probíhaly postupně: 10 % hodnoty bylo zaplaceno předem jako akontace, 60 % hodnoty bylo uskutečněno proti dodávkám (po předložení potřebných dokumentů), 10 % hodnoty bylo realizováno po kompletaci prací a 20 % bylo zaplaceno po předběžné přejímce projektovaného zařízení.

Aby byla výroba pro vývoz dostatečně finančně zajištěna, poskytla ČSOB firmě ABC úvěr na financování výroby pro vývoz do výše max. 35 000 000 CZK a pojistila ho u EGAP pojistnou smlouvou typu „F“.

Kurzové riziko bylo ošetřeno u ČSOB pomocí operací na devizovém trhu. Konkrétně firma ABC použila forwardy a měnové opce.

### 6.3 Zhodnocení obchodního případu

Sýrie (Syrská arabská republika) je republikou s autokratickými rysy a silným vlivem armády. Již několik let v zemi existuje válečný stav s Izraelem, se kterým vede spory o pohraniční území. USA řadí Sýrii k zemím podporujícím terorismus. Podle hodnocení EGAP patří Sýrie k zemím s nejvyšší úrovní teritoriálního rizika.

Kromě teritoriálního rizika firmě ABC hrozilo i riziko kurzové a komerční. K eliminaci kurzového rizika se používá řada postupů a nástrojů. Komerční a teritoriální rizika se dají omezit výběrem vhodné platební podmínky a pojištěním.

Placení kupní ceny probíhalo prostřednictvím neodvolatelného dokumentárního akreditivu. Tato platební podmínka byla výslovně stanovena již v tendru, a proto firma neměla na výběr z jiných platebních možností. Já se ale pokusím ostatní možnosti uvést a zhodnotit. Placení kupní ceny může probíhat předem, v době dodání zboží, nebo po dodání zboží.

Placení celé kupní ceny předem by pro firmu ABC bylo maximálně výhodné, jelikož by obdržela celou částku ještě před zahájením projektu a mohla by tak financovat výrobu, případně investovat do dalších zakázek. Na druhou stranu pochybuji, že by MPGC na tuto podmínku přistoupila. Jedná se o hodnotově vysokou dodávku, která musí být dostatečně zajištěna, a v případě, že by firma ABC odstoupila od kontraktu nebo by řádně či vůbec nedokončila dílo, nesla by MPGC rizika s tím spojená. Kromě komerčních rizik by zde hrozilo i riziko teritoriální, například v podobě omezení hospodářských vztahů v důsledku války. Jelikož by se jednalo o úvěr poskytnutý odběratelem, tak jako jediné řešení, jak by se MPGC mohla proti rizikům zajistit, mě napadá pojištění u syrské banky nebo použití bankovní záruky. Placení celé kupní ceny předem se v mezinárodním obchodu používá poměrně vzácně.

Jako vhodnější řešení pro obě strany by se jevila platba části kupní ceny předem (akontace). Pro firmu ABC by se tak omezilo riziko plynoucí z případného odstoupení MPGC od kontraktu a získala by část prostředků na financování výroby. MPGC by jako zajištění akontace mohla použít akontační záruku od banky, což znamená, že pokud by firma ABC nedodala sjednané množství prací, MPGC by dostala zaplacené zálohy zpět.

Akontaci však nelze použít samostatně, a proto musí být ještě kombinována s placením části ceny při dodávce a s poskytnutím úvěru.

Placení celé kupní ceny po dodání zboží, v tomto případě po kompletaci prací, by pro firmu ABC znamenalo nevýhodnou platební podmínku, jelikož by MPGC musela poskytnout střednědobý či dlouhodobý úvěr. Poskytnutí úvěru je často spojeno s náklady na financování obchodu, s prodloužením návratnosti finančních prostředků, zpomalením jejich obratu a s dopadem úvěrových rizik, která vyplývají z platební neschopnosti nebo platební nevůle dlužníka. Kromě úvěrových rizik by zde hrozila i rizika komerční a teritoriální. Jako zajištění proti těmto rizikům by firma ABC mohla využít možnosti refinancování poskytnutého úvěru u ČEB a pojištění úvěru u EGAP. Naopak pro MPGC by tato platební podmínka byla velmi výhodná, jelikož by v průběhu trvání úvěru získávala prostředky na úhradu kupní ceny z produkce již dovezené výrobní kapacity.

Co se týče formy placení, placení předem či placení po dodání zboží lze uskutečnit formou hladkých platů. Jedná se o nejjednodušší a nejčastější formu úhrady a používá se u takových operací, jako jsou platby předem, platby při dodávkách na otevřený účet, splátky úvěrů, úhrady dopravného, provize, propagační náklady apod. Pro firmu ABC by tato forma představovala velmi nízké náklady. Na druhou stranu zboží není dostatečně zajištěno v tom smyslu, že dovozce může disponovat se zbožím dříve, než zaplatí. Komerční a teritoriální rizika také nejsou zajištěna, vývozce tak nemá jistotu, že dostane zaplacení.

Jako další možnost by firma ABC mohla uskutečnit placení prostřednictvím směnky. Aby byla směnka dostatečně zajištěna, bylo by vhodné použít směnečný aval od syrské banky. V případě, že by MPGC neplnila své závazky, firma ABC by se na tuto banku obrátila a požadovala po ní proplacení směnky. Výhodou směnky je i skutečnost, že ji lze prodat před splatností a tím získat finanční prostředky. Na druhou stranu směnka stejně jako hladké platy nijak nezajišťuje disponování se zbožím. Myslím, že v tomto případě by bylo vhodnější použít směnku nikoli samostatně, ale v kombinaci s jinými bankovními instrumenty, například dokumentárními.

Šek slouží pouze jako nástroj platební, nikoli zajišťovací. Používá se zejména tehdy, není-li možné provést úhradu hladkým platem nebo příjemce není ochoten akceptovat jiný

platební nástroj (např. dokumentární). Nevýhodou jsou i inkasní poplatky, které banka strhává z šekové částky. Inkasovaná částka pak obvykle neodpovídá částce skutečné. Tento způsob úhrady bych firmě ABC nedoporučovala.

Nejlepší volbou by pro firmu ABC byla platba v době dodání zboží při použití dokumentárních forem placení, které nejlépe umožňují zajištění zájmů prodávajícího a kupujícího. K těmto formám placení patří dokumentární akreditivy a dokumentární inkasa.

Dokumentární akreditiv je poměrně dokonalý platební a zajišťovací nástroj. Pro firmu ABC by představoval výhodnou platební podmínku hned z několika důvodů. Výrazně by se omezila komerční a teritoriální rizika a firma by měla jistotu, že dostane zaplacení i v případě platební nevůle či neschopnosti MPGC, jelikož akreditiv představuje závazek banky zaplatit za předpokladu, že prodávající splní akreditivní podmínky. MPGC by akreditiv zaručoval, že nebude muset platit za zboží dříve, než firma ABC předloží předepsané dokumenty a splní ostatní podmínky akreditivu a že v době platby již bude zboží na cestě. Nicméně použití akreditivu může být poměrně finančně nákladné. Pro ještě dokonalejší zajištění by firma ABC mohla pojistit akreditiv u EGAP.

Při použití dokumentárního inkasa při podmínce dokumenty proti zaplacení by firma ABC měla zajištěno, že MPGC nemá přístup ke zboží, dokud nesplní stanovené inkasní podmínky (dokud nezaplatí). Na druhou stranu dokumentární inkaso nijak nezaručuje, že prodávající dostane zaplacení. V případě, že by MPGC odmítla zboží převzít, například z důvodu platební neschopnosti, firma ABC by nesla veškeré náklady a rizika spojená s vrácením zboží zpět. Při podmínce dokumenty proti akceptaci směnky by MPGC obdržela zboží dříve, než by proplatila jeho hodnotu, a firma ABC by nesla riziko nezaplacení směnky při splatnosti. Riziko by pak musela eliminovat pomocí bankovního avalu. Dokumentární inkaso je výhodnější spíše pro dovozce, já bych jeho použití firmě ABC doporučovala jen za předpokladu, že by byla zvolena podmínka dokumenty proti akceptaci směnky.

Myslím, že obchodní partneři nakonec zvolili nejlepší způsob úhrady kupní ceny přijatelný pro obě strany. Vzhledem k tomu, že obchodní případ trval několik let, bylo nutné rozložit platby do několika období. Průběžným placením se smluvní strany na nákladech financování podílely zhruba stejně. Použitím akontace omezily riziko vyplývající



z případného odstoupení MPGC od kontraktu a MPGC se proti nesplnění kontraktu zajistila akontační zárukou. Část ceny byla placena při dodávce prostřednictvím neodvolatelného dokumentárního akreditivu. Jeho použitím a pojištěním u EGAP omezily komerční a teritoriální rizika. Jelikož je Sýrie politicky nestabilní zemí, placení dokumentárním akreditivem bylo nejlepší volbou.

Na závěr shrnu do tabulky výhody, nevýhody a náklady jednotlivých forem placení z pohledu firmy ABC.

	Výhody	Nevýhody	Náklady
Hladké platy	Nejjednodušší a nejčastější forma placení.	Dovozce může disponovat se zbožím dříve, než zaplatí. Komerční a teritoriální rizika nezajištěna. Vývozce nemá jistotu, že dostane zaplacen.	Nízké (ve většině případů poplatky vybírá banka dovozce).
Směnka	Zaplacení směnky zajištěno bankovním avalem. Možnost prodeje směnky před splatností.	Dovozce může disponovat se zbožím dříve, než zaplatí.	Bankovní poplatky za každou operaci spojenou se směnkou účtovány zvlášť.
Šek	-	Dovozce může disponovat se zbožím dříve, než zaplatí. Komerční a teritoriální rizika nezajištěna. Vývozce nemá jistotu, že dostane zaplacen.	Bankovní poplatky. Inkasovaná částka neodpovídá částce skutečné.
Dokumentární akreditiv	Vývozce má jistotu, že dostane zaplacen (závazek banky). Dovozce nemůže disponovat se zbožím, dokud nezaplatí.	Poměrná pracnost	Bankovní poplatky za každou operaci spojenou s akreditivem účtovány zvlášť.
Dokumentární inkaso (dokumenty proti zaplacení)	Dovozce nemůže disponovat se zbožím, dokud nezaplatí.	Vývozce nemá jistotu, že dostane zaplacen. Existence rizika, že dovozce nezaplatí a nepřeveze zboží.	Bankovní poplatky za každou operaci spojenou s dokumentárním inkasem účtovány zvlášť.
Dokumentární inkaso (dokumenty proti akceptaci směnky)	Dovozce nemůže disponovat se zbožím, dokud neakceptuje směnku. Zaplacení směnky zajištěno bankovním avalem.	Dovozce může disponovat se zbožím dříve, než zaplatí směnku. Existence rizika nezaplacení směnky při splatnosti.	Bankovní poplatky za každou operaci spojenou s dokumentárním inkasem účtovány zvlášť.

*Zdroj: vlastní zpracování*

## 7. Závěr

Cílem této práce bylo pojednat o významu bankovních institucí z hlediska financování exportu, vyhodnotit jejich produkty a služby a nakonec si na případové studii ověřit teorii v praxi.

Platební podmínky bývají často jednostranné, a proto jsou pro některého z obchodních partnerů spojeny se značnými riziky. Ve vztahu k platební podmínce jde především o rizika komerční, o rizika teritoriální a rizika kurzová. Pro omezení rizikovosti mohou obchodníci využít jednak bankovních zajišťovacích instrumentů, jednak služeb poskytovaných některými specializovanými institucemi jako jsou EGAP a ČEB.

Na časových řadách v odstavci 3.2.4. kapitoly 3 lze odvodit, že objemy poskytnutých a pojištěných vývozních úvěrů se od počátku devadesátých let stále zvyšují. Je to způsobeno rostoucím vývozem a dovozem, otevíráním české ekonomiky vůči zahraničí, především přičleněním země do EU a mnoha jinými příznivými faktory.

Ve čtvrté kapitole a v případové studii zahraničního obchodu firmy jsem se zabývala jednotlivými formami placení. Každá forma přináší určité výhody, nevýhody a náklady. Nejvhodnější platební podmínkou je dokumentární akreditiv, jelikož nejlépe zajišťuje zájmy vývozce i dovozce, především eliminuje komerční a teritoriální rizika. Ostatní formy bankovních instrumentů nezajišťují uvedená rizika v plné míře. Ke zlepšení situace vývozce může použít bankovní záruky, pojištění u EGAP a nebo kombinaci jednotlivých nástrojů.

Kurzové riziko lze také vhodně zajistit celou řadou postupů a nástrojů. V této práci jsem se zabývala pouze těmi nástroji, které nabízejí bankovní instituce, konkrétně operacemi na devizovém trhu. Na rozdíl od jednotlivých forem placení jsou rozsah a úroveň nabízených bankovních operací propracované, dostatečně eliminují kurzová rizika a vývozce je navíc osvobozen od bankovních poplatků.

Jednotlivé výhody a nevýhody bankovních služeb a produktů jsou detailně analyzovány ve výše uvedených kapitolách.

Domnívám se, že současná nabídka bankovních služeb a produktů z hlediska financování exportu je pro vývozce dostačující a odpovídá úrovni vyspělých zemí.

## Seznam použité literatury

- [1] BENEŠ, V., aj. *Zahraniční obchod*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0558-3.
- [2] Česká exportní banka, a. s. [online]. [cit. 22. 9. 2007]. Dostupné z: <<http://www.ceb.cz/content/view/54/25/>>
- [3] Československá obchodní banka, a. s. [online]. [cit. 16. 10. 2007]. Dostupné z: <<http://www.csob.cz/bankcz/cz/Firmy/Podnikatele/Ucty-a-platebni-styk/Vyvozni-smenky.htm>>
- [4] Československá obchodní banka, a. s. [online]. [cit. 16. 11. 2007]. Dostupné z: <<http://segments.intranet.csob.cz>>
- [5] Československá obchodní banka, a. s. [online]. [cit. 20. 10. 2007]. Dostupné z: <<http://www.csob.cz/bankcz/cz/Firmy/Podnikatele/Ucty-a-platebni-styk/Proplaceni-a-inkaso-seku.htm>>
- [6] Československá obchodní banka, a. s. [online]. [cit. 8. 1. 2008]. Dostupné z: <<http://www.csob.cz/bankcz/cz/Csob/Sazebniky/Sazebnik-pro-pravnicke-osoby-a-fyzicke-osoby-podnikatele.htm#g>>
- [7] Československá obchodní banka, a. s. [online]. [cit. 8. 10. 2007]. Dostupné z: <<http://www.csob.cz/bankcz/cz/Csob/Kontakty-pobocky-bankomaty/Korespondencni-banky/>>
- [8] DANIELS, J. D., RADEBAUGH, L. H. *International Business, Environments and operations*. 9<sup>th</sup> ed. Prentice – Hall New Jersey, 2001. ISBN 0-13-030801-3.
- [9] DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde Praha a. s., 2005. ISBN 80-7201-515-X.
- [10] *Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.* [online]. [cit. 21. 9. 2007]. Dostupné z: <<http://www.egap.cz/statni-podpora-exportu/index.php>>
- [11] *Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.* [online]. [cit. 30. 12. 2007]. Dostupné z: <<http://www.egap.cz/vysledky-hospodareni/obchodni-vysledky-egap/index.php>>
- [12] MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. ISBN 80-247-0686-5.
- [13] MACHKOVÁ, H., ZAMYKALOVÁ, M., SATO, A. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0364-5.
- [14] *Ministerstvo financí České republiky* [online]. [cit. 21. 9. 2007]. Dostupné z: <[http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xsl/podpora\\_exportu.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xsl/podpora_exportu.html)>
- [15] MUSÍLEK, P., aj. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2004. ISBN 80-7261-031-7.

## **Seznam příloh**

1. Seznam korespondenčních bank ČSOB – 1 strana
2. Vzor vlastní směnký – 1 strana
3. Vzor cizí směnký – 1 strana